第一图书网, tushu007.com

<<做最好的推销员>>

图书基本信息

书名：<<做最好的推销员>>

13位ISBN编号：9787511302410

10位ISBN编号：7511302416

出版时间：2010-3

出版时间：孙郡锴 中国华侨出版社 (2010-03出版)

作者：孙郡锴

页数：274

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

<<做最好的推销员>>

前言

推销是一门技术，也是一门艺术，同时它还是一种充满挑战、充满艰辛，更蕴含着极大成功的职业，一不管你相不相信，世界上80%的富翁都曾经是一名推销员，推销员作为一种职业，既能充分发挥个人能力，又能充分实现个人价值。
做一名推销高手，跻身于身价千万、轻松开展各种各样业务的冠军推销员之列，是每一位推销员都梦寐以求的目标，然而99%的推销员注定只能是个平庸者，不分寒暑、顶风冒雨地穿梭在大街小巷，却收入微薄；而只有l%的人能成为推销冠军，轻松地开展各种各样业务，成为高收入者。
为什么同是推销员却有这么大的差异呢？
因为推销技巧、推销方法有高下之别。
大凡在推销行业有所作为的人，无不是深谙推销方法与推销技巧之人，因此，我们编写了这样一本《做最好的推销员》，希望能对推销员们有所帮助。
随着信息共享的程度越来越高，许多推销员的推销手段越来越相似。
如果说一个神来之笔的推销是通过“巧劲儿”战胜了消费者，那么注重推销过程中的每一个细节，则是这种“巧劲儿”的落实与体现。
当推销无法靠出奇出彩制胜的时候，细节的较量便极为重要。
推销在未来的竞争主要表现为细节的竞争，细节的竞争才是最终和最高的竞争层面。
通过对每一个推销细节细致入微的把握，最终战胜对手。
从这一点上来说，成功的推销模式也不可复制。
所以说，细节决定成败，谁做好了销售细节谁就会成功！

<<做最好的推销员>>

内容概要

推销是一门技术，也是一门艺术，同时它还是一种充满挑战、充满艰辛，更蕴含着极大成功的职业，不管你相不相信，世界上80%的富翁都曾经是一名推销员，推销员作为一种职业，既能充分发挥个人能力，又能充分实现个人价值。
我们真诚地希望推销员们在读过《做最好的推销员》后，可以对推销工作有一种全新的领悟，能够更好地开拓自己的职业生涯，让自己的每一点付出都获得丰厚的回报！

<<做最好的推销员>>

书籍目录

第一章 推销形象：推销产品先要推销自己形象对推销人员来说是极其重要的，我们所说的形象是广义的，包括推销人员的衣着打扮、肢体风范和礼仪等等。
一个穿戴整洁、举止有礼的推销员容易赢得客户的信任和好感，而一个衣冠不整、举止粗鲁的推销员却会给客户留下糊涂、懒惰的糟糕印象，因此，要想成为一流的推销员，首先就要塑造出良好的自我形象。
1．仪表是推销员要过的第一关2．最好的装扮不是最华丽的而是最得体的3．推销中别忘了带上你的微笑4．会让你功亏一篑的卫生细节5．举止有礼才能让客户认同6．名片虽小不能小看7．你不能忽略的约会礼仪8．优秀推销员无不是一名优秀的倾听者9．言谈是否有礼与业绩挂钩第二章 新人修炼：推销新人的第一课越来越多的人跨入了销售这个竞争激烈的行业，成了一名推销新人。
推销是一项艰苦而又充满挑战的工作，每个推销新人都要面对许多难关和障碍，只有跨越了这些障碍，在推销过程中不断修炼自我，推销新人才能在竞争中取胜，成长为一名出类拔萃的销售能手。
1．怕丢面子就干不了推销2．失败不算丢面子3．顶尖的推销员是好脾气的推销员4．健康的身体是推销员的本钱5．不要背负客户的问题6．寻找客户是你的第一项工作7．别说客户不爱听的话8．心里只能想着你的业绩9．“初生牛犊”靠的是什么第三章 自我激发：成功推销员的信念与心态对推销员来说，最重要的并不是经验和技巧，而是成功的信念和心态，是你的信念决定了你80%的成功机会，是你观念的品质决定了你推销的品质。
因此，作为一名推销员，你必须不断地自我激发，有了良好的信念和心态，成功自然就会到来。
1．自豪地说出你是推销员2．推销员：没有困难要你干吗3．开始你的101次推销4．推销时别忘了带上勇气5．不自信就没有成功6．推销员的字典里没有放弃7．想到就要做到8．挨家挨户推销而不是逃避9．如火热情铸造伟大推销员第四章 人际战术：成功推销员要有成功的人际关系人际关系对推销员来说意味着什么?答案是“一切”。
要知道，推销就是一项与人打交道的工作，如果处理不好人际关系，那么即使你有再好的推销技巧，再有竞争力的商品，照样会输得一败涂地。
因为没有人会从自己不喜欢的推销员那里买东西。
只有建立起良好的人际关系，才能左右逢源，让你的推销工作顺利展开。
1．推销员要有好记性2．有人脉才有钱赚3．老客户是一座金矿4．关心客户就是为你的推销加码5．每个客户背后都有250名客户6．想客户之所想才能搞好推销7．先打动秘书小姐才能打动客户8．广结善缘才能成功第五章 推销攻略：把握优效的推销方式说到推销方式，一般有电话推销和登门拜访两种，而在现在，这两种推销方式已被紧密地融合到一起：你不能指望打两个电话就能做成一笔买卖，你还需要上门拜访。
然而，这些推销方式也有很多学问，只有准确地把握了它们，你才能获得最大的回报，在最短的时间里成为一名高效的推销员。
1．推销电话，你不一定会打2．设计一个独特的电话脚本3．教你用电话约见客户4．学会控制你的情绪5．用电话与客户建立关系6．排除拜访当中客户的消极态度7．没有时间观念就没有业绩8．约见客户不能出错的三个要点9．帮你提高业绩的再访借口第六章 推销秘笈：成功推销的“必杀技"只有1%的推销员能够成为伟大的推销员，99%的推销员只能是平庸者。
是什么原因造成了这样巨大的差异?是推销技巧，几乎每一个神来之笔的推销都是通过“巧劲”赢得了客户。
因此，要想取得更好的业绩，为自己赚更多的钱，实现自我价值，你就应该学会成功推销的“必杀技”，轻松面对任何挑战。
1．完美的示范是最有力的语言2．客户的需求就是业绩3．教你应对客户的推托借口4．让客户先“恋”上商品5．做最吸引顾客的推销员6．激发出客户的兴趣等于成功一半……第七章 推销细节：推销细节决定一切第八章 客户第一：找到并抓牢你的客户第九章 成效法则：成交才是“硬道理”第十章 推销误区：推销员容易犯的错误

章节摘录

插图：这位推销员觉得他讲的很有道理，听从了他的建议，每周去理一次头发，并且他还专门去向别人请教如何打领带、如何搭配衣服。
这些虽然浪费了他许多金钱和精力，但是结果正如那位顶尖推销员所说的那样，他的投资马上就赚回来了。
有人说着装打扮不是万能的，但装扮不得体是万万不行的。
这话确实很有道理。
如果你的穿着得体，信心自然会大增。
而生活中，一些推销员常辩解说，天天都在外面跑，哪有时间换干净的衣服，连和女朋友约会都要灰头土脸地去。
推销员工作虽然是一个回报丰厚的工作，但确实也是非常艰苦的。
尽管如此，一个聪明的推销员，也应该知道，外表是他的第一张牌。
比如有一个汽车交易商准备卖一辆二手汽车，他会怎么样做呢？
直接把车开去卖了？
不，很明显，他首先会把车送到车间里，将表面的擦痕都磨光，然后重新上漆；之后还要将车内装饰一新，换上新的轮胎，调试好其他设备，使一辆旧车“旧貌换新颜”。
只有这样的汽车，才可能卖个好价钱。
作为推销员也是一样。
记住，仪表不凡和风度翩翩的你会在客户心目中可信度增值，合适的形象会为你的成功增加砝码。
而衣着邋遢不只会损害你的个人形象，也会阻碍你推销的成功。
弗兰克是一个出色的推销员。
弗兰克在一次技术交流会上结识了一位经理，该经理对弗兰克公司的产品颇感兴趣。
两人约定了时间准备再仔细商谈一下。
等到前往公司的那一天，下起了大雨，于是弗兰克就穿上了防雨的旧西装和雨鞋出门。
弗兰克到了那家公司以后便递出了名片，要求和经理面谈，然而他等了将近一个小时，才见到那位经理。
弗兰克简单地说明了来意，没想到那位经理却冷淡地说：“我知道，你跟负责这事的人谈吧，我已跟他提过了，你等会儿过去吧。
”这种遭遇对弗兰克来说还是第一次，在回家的路上他反省着：“是哪一个地方做错了呢？
”今天所讲的内容应是跟平常一样魅力十足地吸引客户的呀！
怎么会这样？
他百思不得其解。

编辑推荐

《做最好的推销员》编辑推荐：金牌推销员的成长成功必备书，从推销开始，靠推销成功。
成功的推销员一定是最勤快的。
罗马不会一天建成，要想做最好的推销员，首先要做最勤快的推销员。
成功的推销员一定善于动脑筋。
勤快不等于傻干，发现规律，找到窍门，你的推销成效就能事半功倍。
〈br〉最好的推销量是这样炼成的：把推销当做人生成功的一条必由路。
多少企业家是从推销起步的，多少年轻人通过推销早早步入中产行列。
最好的推销员就要坚定信心，在推销的路上一步步走下去。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com